

平成30年度前期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	開講時期
基礎	1	地域経済	地域経済は、地域における企業や個人の生産行動、消費行動などが集約されたもので、企業活動や国民生活と密接に関連している。その構造と変化を知ることは、ビジネスにも役立つ市場変化や競争環境変化を知ることにもつながる。この授業は、4つのパートからなっている。第一のパートは、地域経済の情勢を知ることである。地域経済情勢を知るための情報源はどこにあり、いかに利用するかをみていく。第二のパートでは、地域の産業構造、産業集積の特質を知ること狙いとす。また、中小企業の役割や、オンリーワン・ナンバーワン企業の重要性についても論じていく。第三のパートは、域外から所得を稼ぐ産業、域内に雇用を生み出す産業の代表例として、製造業、サービス産業、観光を取り上げ、これらの動向と展開方向について学ぶこととする。第四のパートでは、産業連関表をもとにして、経済波及効果の測定や地域経済循環の考え方を理解する。	1年	第1クォーター (4月～6月)
基礎	2	経営組織と人材マネジメント	本授業は欧米の組織管理および人事管理の発展と変遷を辿ると同時に、日本的経営における人事管理の特徴とその限界を明らかにし、今後の人材マネジメントの姿を模索するものである。本授業の目的は以下の通りである。①組織論を踏まえて欧米の人事管理論(人事労務管理と人的資源管理の違い)を体系的に理解する。②日本における人事管理の変遷を通じて、人事管理の役割と本質を究明する。③ケーススタディを通じて、人事管理の具体的な手法とスキルを養う。④大手電機メーカー若手/中堅社員とのコラボレーションを行い、「ソーシャルバリューデザイン」を取り入れた共創プログラムによるリーダーシップを体感する。講義はテキストおよび参考文献に基づくグループ発表とレクチャーを中心に行うが、新聞・雑誌記事のトピック解説、ケーススタディ、グループディスカッションも織り交ぜる。また必修科目の位置づけであることから、プロフェッショナル・ビジネスパーソンに不可欠な基礎力についても講義を行う。受講者には事前の専門知識は要求しないが、自らの今までの職務体験を振り返り、理論と実体験との対比を行いながら活発な議論を期待する。期末レポートでは自社(あるいは特定企業)の人事制度に関する課題について取り上げ、プレゼンテーションを行う。	1年	第1クォーター (4月～6月)
応用	3	管理会計	この授業はアカウンティングの知識が一通りあることを前提にして授業を行う。この講義はいくつかのモジュールで構成されている。各モジュールでは、最初に国内外の企業の管理会計のケースが示される。受講生はケースに取り組み、各自の考え方や戦略を明らかにし、レポートを作成したうえで講義に臨むことになる。次の段階は教室内での討論である。各自の考えを理論的に述べ、他の受講生とのディスカッションすることを通じて、理論的な会計思考力を養成していただく。最終段階が会計理論と技法の解説である。教員が理論面からの解説を加えるので、各自の作成したレポートや考え方をブラッシュアップしていくことになる。各モジュールで、こうした一連の流れを繰り返していくことによって、管理会計的な思考を身につけていく。	1年	第1クォーター (4月～6月)
基礎	4	アカウンティング	経営学のなかでもアカウンティングは極めて実務的な領域であるが、考えずにルールを覚えるだけでは応用能力の向上は期待できない。逆にルールを覚えずに考えるだけでは知識も浅く視野も狭くなりがちである。そこで本授業では、この二面性に留意し、理論と実践の融合に重点を置く。そのため、一方通行的な講義だけではなく、授業時間中の演習にも十分に時間を配分する。この授業は、MBAとしての初歩レベルからスタートするが、上級者であっても実践的・理論的な気づきがあるはずである。講義は財務諸表の構造から始め、財務分析、管理会計、会計監査といった会計学の全領域を一通り紹介し、アカウンティングの全体像をつかんでいただくことになる。講義の進め方は座学が中心となるが、適宜、ディスカッションやグループワークも取り入れ、能動的な学習を行っていただく予定である。	1年	第2クォーター (6月～8月)
基礎	5	マネジメントの法と倫理	経営者や労働者が身につけておきたいマネジメント関連の法律(及び法的思考)と倫理の基礎について学ぶ。講師による一方通行の講義ではなく、受講生全員によるディスカッションも積極的に取り入れる。なお、4コマ(2日)はゲストスピーカー(弁護士を予定)を招き、マネジメントの法と倫理に関する最新の実務等についても触れる予定である。	1年	第2クォーター (6月～8月)
応用	6	ソーシャルデザイン思考	社会的課題をデザイン思考を用いて解決するソーシャルデザインは、社会イノベーションの方法論として注目を集めている。デザイン思考を身につけるためには、実際にデザイン思考のプロセスを実践することが不可欠である。このため本授業では、課題の設定から実際のソリューションのプロトタイプまで一連のデザインプロセスを体験する。	1年	第2クォーター (6月～8月)
専門	7	医療・介護・福祉制度	医療介護は社会保障制度で提供されるものだけでも優に50兆円を超えて巨額である。本授業では、医療介護サービス提供を持続させる仕組み、いわゆる制度経営論を説明することになる。具体的には、国ごとで異なる医療介護サービスの事業成立の社会的背景の違いを理解し、わが国の場合に医療介護サービス提供者の経営を持続させるために設けられる医療介護の社会福祉諸制度の成り立ちや運営の特徴について説明するものであり、内容は自著テキスト『ソーシャルビジネスとしての医療経営学』前編「医療・介護の経営原理」が中心となる。そして授業では常勤職に就いていて週日の勉強時間が限られる社会人院生の学びの生産性を上げられるように、パワーポイントでアニメーション機能を効果的に使ったコンテンツを作成し、プロジェクターで映して図表と文章と言葉で構成した説明によって学びの緊張を維持するとともに、随時ディスカッションを交えることで講義時間内に学びの進展とさらなる掘り下げの動機付け心掛けていく。	2年	第5クォーター (4月～6月)

平成30年度前期授業科目の概要及び開講時期

科目区分	No.	授業科目の名称	授業の概要	配当年次	開講時期
専門	8	アグリビジネス市場	今日、地域経済においてはアグリビジネスの成長が必要不可欠となってきた。アグリビジネスのマネジメントには、消費者や顧客・多様なステークホルダーからの支持、それにとまなう農産物の競争優位性の確保が必要となることは言うまでもない。本講義では、日本の農業経済を現代から振り返ることから始まり、これまでアグリビジネスの課題として、“マーケティング力”の弱さが指摘されてきた。しかし近年では、市場における価値化と意味づけを踏まえ、個性豊かなアグリビジネスの事例が増えている。本講義では、アグリビジネスがどのように「消費者」「食品・流通企業」「地域社会（福祉・医療・教育）」などの多様な分野に対して展開しているのか、講義形式により、そのマーケティング活動についての理解を深める。	2年	第5クォーター (4月～6月)
専門	9	財務リスク分析	企業価値向上に向けて不可欠な企業財務関連知識の習得とその活用による意思決定の在り方を学習する。具体的には、事業会社を取り巻く各種リスクの分析、適切な資金調達の方法、事業化案件の投資判断等、に必要とされるフィナンシャルリテラシー等に関わり、ケーススタディを取り入れた講義を行う。講師の実務体験に基づいた、国内外の事業におけるリスク分析、リスク対応(金融危機等への対処等)、国内外での新規投資組成に必要な財務知識等を、事例紹介等を通じ学習することが特徴である。一般的にこれらの授業は、大企業の経営幹部が意思決定の際に必要な財務リスク分析に偏りがちであるが、中小企業やベンチャー企業等のプロフェッショナル人材にこそ習得してもらいたい科目である。したがって、具体的な事業案件等をケースに取り上げ、ディベートやグループワークを行う。	2年	第5クォーター (4月～6月)
専門	10	ものづくり経営	ものづくり経営を理解する上で必須ともいえる①地域ものづくり企業の実態、経営革新、政策、金融、②地域資源活用ビジネス、③グローバルビジネス、④ベンチャービジネスの展開について、理論と実例について学ぶ。それぞれの課題についての概説、具体的な事例を元に学生の議論を喚起し、それぞれの知識の取得方法と、どのようにこれから学習・研究を続けていくかについての方法論を取得する。地域資源ビジネスではグループ討議による検討を行う。教材はその都度教材を提供、PPTを活用する。	2年	第5クォーター (4月～6月)
専門	11	社会イノベーション	社会を変える社会イノベーションの取り組みやその担い手である社会起業家は、決して特殊な事例や歴史的英雄のような人物のことではない。身近な社会的課題をどのような観点から見出し、解決の糸口となるアイデアをどのようにして実現していくのか。生み出されたアイデアはどのように広まっていくのか。社会イノベーションと社会起業家の概念や、世界的な社会起業家支援ネットワーク「アショカ」のフェローを始めとした国内外の社会イノベーション・社会起業家事例について講義するとともに、第一線で活躍する社会起業家をゲスト講師に招く機会を設け、社会イノベーションについて理論と実践の両面から理解を深める。	2年	第5クォーター (4月～6月)
専門	12	新規事業開発戦略	インクスを起業した私自身が、慶応MBAのケース「株式会社インクス2001」を教材として、新規事業開発の方法を教える。2001年は、インクスの急成長が始まった年である。2000年に30億円の売上が、2007年までに連結180億円になる。2009年に民事再生申請。その間、実際に起きたことをベースに、成功から失敗までを通じて、新規事業の創出、立上げ、失敗の原因を学んでほしい。儲かるから起業したいと思う人も多くいるだろう。それは、間違いである。私が考える起業の目的は、利益ではない。どれだけ世の中の役に立つのかが目的である。利益とは、その崇高な目的を遂行するための手段である。新規事業を考え出すのに重要なことは、幅広い多様な知識や、情報である。常日ごろから、多様な知識や情報に接するかが大切である。結局、新規事業を思い付くのは、自分が知っていることの結びつきで閃くのである。一人で考えるより、各自の持っている知識や情報を出し合って、ディスカッションが有効である。授業では、毎回、新規事業開発に必要なテーマを決め、ディスカッション方式で指導する。各テーマに対して、成功のコツも、失敗の原因も、自らの体験をベースに、直々に教える。	2年	第6クォーター (6月～8月)
専門	13	サービス起業計画	サービス起業計画の定義をした上で、事業の継続性と社会的課題の解決を両立するCSV(共有価値の創造)という視点を学ぶ。そして、サービス業に関連する国内外のさまざまな社会的課題を理解した上で、それら課題の解決を志すサービス起業について全員で試行錯誤する。既存事業内、あるいは実際の起業を想定した上で、具体的に起こりうる問題や手続き(資金調達・法律等)に関しても議論を行う。その上で、最終的に学生自らが、サービス起業に関してその構想についてプレゼンテーションを行う。	2年	夏季集中 (8月～9月)

※ 表中の授業の概要及び開講時期は変更することがあります。